



Enero – Marzo 2023 Informe de Resultados

9 de mayo de 2023

Índice

1	Resumen	3
1.1	Introducción	3
1.2	Resumen de información financiera y de explotación.....	6
2	Actividades más destacadas del periodo.....	7
3	Presentación de la información financiera	11
3.1	Indicadores de resultados alternativos.....	11
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura.....	13
4.1	Riesgo derivado de los tipos de cambio	13
4.2	Riesgo derivado de los tipos de interés	14
4.3	Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias.....	14
5	Cuenta de resultados del Grupo.....	15
5.1	Ingresos ordinarios	15
5.2	Costes de explotación del Grupo	19
5.3	EBITDA y beneficio de explotación	21
5.4	Gastos financieros netos	21
5.5	Gasto por impuestos	22
5.6	Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado.....	22
6	Otros datos financieros	24
6.1	Estado de posición financiera (resumido)	24
6.2	Flujos de efectivo del Grupo.....	26
7	Información para inversores.....	29
7.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	29
7.2	Share price performance in 2023	29
7.3	Remuneración al accionista	30
8	Anexo.....	31
8.1	Glosario de términos	31
8.2	Descripciones de productos	32

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos principales del trimestre cerrado el 31 de marzo de 2023 (con respecto al año anterior).

- En **Distribución Aérea**, las **reservas** crecieron un 32,8%, hasta los 121,8 millones.
- En el **segmento de Soluciones Tecnológicas para Aerolíneas**, el **volumen de pasajeros embarcados** se incrementó un 55,1%, hasta un total de 409,5 millones.
- Los **ingresos de Distribución Aérea** aumentaron un 52,2%, hasta un total de 678,9 millones de euros.
- Los **ingresos de Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea** se incrementaron un 35,7%, hasta 424,9 millones de euros.
- Los **ingresos de Hoteles y Otras Soluciones** crecieron un 31,3%, hasta 207,5 millones de euros.
- Los **ingresos del Grupo** crecieron un 43,0%, hasta alcanzar los 1.311,3 millones de euros.
- El **EBITDA** aumentó un 72,3% hasta los 509,8 millones de euros.
- El **beneficio ajustado**¹ creció un 187,6%, hasta los 273,1 millones de euros
- El **flujo de caja libre**² aumentó un 117,4% hasta 272,6 millones de euros.
- A 31 de marzo de 2023, la **deuda financiera neta**³ era de 2.026,0 millones de euros (1,1 veces el EBITDA de los últimos doce meses³).

Durante el primer trimestre de 2023, la industria aérea siguió registrando avances. El tráfico aéreo mundial continuó con su recuperación y la capacidad y los coeficientes de ocupación siguieron incrementándose. La cifra global de tráfico aéreo doméstico se acercó a los niveles de 2019, a lo que contribuyó el levantamiento de las restricciones a los viajes en China. El tráfico aéreo internacional global también mejoró frente a la base de 2019, aunque de forma más moderada, con la región de Asia-Pacífico a la cabeza.

En el primer trimestre de 2023, los ingresos del Grupo Amadeus crecieron un 43,0%, el EBITDA se incrementó un 72,3% y el beneficio ajustado experimentó un aumento del 187,6% con respecto al año anterior. Esta positiva evolución obedeció a la fuerte evolución de los negocios de Distribución Aérea, Soluciones Tecnológicas para Aerolíneas y Hoteles y Otras Soluciones. El flujo de efectivo disponible se elevó a 272,6 millones de euros, con lo que la deuda financiera neta quedó situada en 2.026,0 millones de euros a finales del trimestre, cifra equivalente a 1,1 veces el EBITDA de los doce meses anteriores.

¹ Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA), (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otros efectos no recurrentes.

² Calculado como EBITDA, menos la inversión en inmovilizado, más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados, menos las comisiones financieras e intereses pagados.

³ Según la definición de los contratos de financiación.

Durante el trimestre, los ingresos de Distribución Aérea crecieron un 52,2%, gracias a la evolución de las reservas y al crecimiento del ingreso medio por reserva. Las reservas de Amadeus fueron un 32,8% más altas que en el primer trimestre de 2022, lo que supone un 25,1% menos que en el mismo trimestre de 2019, mostrando una tendencia mejor a la del sector gracias a los incrementos en cuota de mercado y también una mejora de 3,2 puntos porcentuales (pp) frente al cuarto trimestre de 2022. Nuestra mejor región fue Norteamérica, mientras que CESE y Asia-Pacífico fueron las regiones donde las reservas registraron los mayores incrementos frente al trimestre anterior.

Durante el primer trimestre de 2023, en Distribución Aérea firmamos 20 nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución. Seguimos impulsando nuestra estrategia NDC. Firmamos acuerdos para distribuir productos en este formato con aerolíneas como Air Canadá, Virgin Atlantic y SAS, y con distribuidores como AERTICKET y Ávoris Corporación Empresarial. En Abril, American Express Global Business Travel anunció un proyecto piloto para hacer el contenido en formato NDC de Air France-KLM NDC accesible a través de la Amadeus Travel Platform.

Los ingresos de Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea crecieron un 35,7% en el primer trimestre, sostenidos por la evolución de los pasajeros embarcados. El volumen de pasajeros embarcados fue un 55,1% superior al del mismo periodo de 2022 gracias a la mejora constante de la industria aérea y a las nuevas implementaciones de clientes. Los pasajeros embarcados fueron un 6,1% inferiores a los del primer trimestre de 2019, lo que supone una mejora de 9,5 pp frente al trimestre anterior. El crecimiento orgánico de los pasajeros embarcados fue un 7,7% más bajo que en el primer trimestre de 2019, si bien aumentó de forma notable con respecto al trimestre anterior gracias a la mejora de la evolución de Altéa y, sobre todo, Navitaire (mejora de 12,4 pp de su evolución orgánica frente al trimestre anterior). Norteamérica volvió a ser la región con el mejor comportamiento. Asia-Pacífico experimentó un notable crecimiento en el primer trimestre frente al trimestre anterior y representó el 31,7% de los pasajeros embarcados de Amadeus, lo que la convierte en nuestra mayor región por volumen de pasajeros embarcados.

En Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea, Etihad Airways e ITA Airways migraron a Altéa durante el trimestre e implantaron este paquete al completo; en el caso de ITA Airways, la compañía también desplegó el paquete Digital Experience junto con otras soluciones de merchandizing, NDC y datos. Hawaiian Airlines también migró a Altéa en abril. Obtuvimos varios éxitos con nuestras iniciativas de venta incremental. Southwest Airlines contrató Network Revenue Management System. Spirit Airlines adoptó el sistema de optimización de programaciones de vuelos SkySYM de Amadeus. SAS se beneficiará de las ventajas de la solución Amadeus Altéa NDC para la distribución de ofertas avanzadas en formato NDC. Además, Egyptair utilizará Amadeus Revenue Management, así como nuevas soluciones digitales. Nile Air trabajará con las soluciones Altéa NDC, Sales Watcher, Amadeus Travel Platform y Metaconnect. Fiji Airways contrató Traveler-DNA, que ofrece a las aerolíneas análisis completos y en tiempo real sobre los viajeros para comprender, predecir y personalizar las ventas, el servicio y la experiencia global de cliente. A finales de 2022 Air Transat completó la implantación de Amadeus Altéa Departure Control System Flight Management.

Por último, en el primer trimestre de 2023, los ingresos del área de Hoteles y Otras Soluciones aumentaron un 31,3% frente al mismo periodo de 2022. Tanto el área de Hoteles, que genera la mayor parte de los ingresos, como la de Pagos registraron elevadas tasas de crecimiento frente al primer trimestre de 2022, gracias a las nuevas implementaciones de clientes y al incremento de los volúmenes. Dentro de Hoteles, todas sus tres líneas principales de ingresos registraron tasas de crecimiento de dos dígitos comparado con el mismo trimestre del año anterior. A lo largo del primer trimestre, los clientes de nuestra cartera de productos para hoteles siguieron mostrando interés.

1.2 Resumen de información financiera y de explotación

Principales indicadores de negocios	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Indicadores operativos (millones)			
Reservas aéreas	121,8	91,7	32,8%
Pasajeros embarcados	409,5	264,0	55,1%
Resultados financieros (millones de euros)			
Ing. Distribución aérea	678,9	446,0	52,2%
Ing. Soluciones Tec. Para la ind. aérea	424,9	313,1	35,7%
Ing. Hoteles y Otras soluciones	207,5	158,1	31,3%
Ingresos ordinarios	1.311,3	917,2	43,0%
EBITDA	509,8	295,8	72,3%
Margen de EBITDA (%)	38,9%	32,3%	6,6 p.p.
Beneficio (pérdida) periodo	262,4	81,3	222,8%
Beneficio (pérdida) ajustada ¹	273,1	95,0	187,6%
Ganan. por acción ajustada (euros) ²	0,61	0,21	187,1%
Flujo de efectivo (millones de euros)			
Inversiones en inmovilizado	149,0	117,6	26,7%
Flujo de caja libre ³	272,6	125,4	117,4%
Endeudamiento⁴ (millones de euros)			
Deuda financiera neta	2.026,0	2.284,5	(258,5)
Deuda Financiera neta/ EBITDA LTM	1,1x	1,4x	

1 Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA), (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otros efectos no operativos de naturaleza no recurrente.

2 Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante.

3 Calculado como EBITDA menos la inversión en inmovilizado, más variaciones en el capital circulante, menos los impuestos pagados, menos las comisiones financieras e intereses pagados.

4 Según la definición de nuestros contratos de financiación.

2 Actividades más destacadas del periodo

Distribución Aérea

- Durante el primer trimestre de 2023, firmamos 20 nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución.
- En marzo, ampliamos nuestra alianza estratégica con Air Canada, gracias a la cual el contenido en formato NDC de la compañía se integrará en Amadeus Travel Platform.
- También ampliamos nuestra dilatada relación con SAS. Los distribuidores de viajes podrán acceder al contenido NDC de SAS a través de Amadeus Travel Platform, además del contenido actual en otros formatos.
- En abril, Virgin Atlantic renovó y amplió su contrato de distribución para reforzar las ventas minoristas, lo que incluye la distribución futura de la oferta de la compañía en formato NDC. Este acuerdo amplía la oferta para los viajes y mejora la eficiencia operativa para los distribuidores de viajes.
- Amadeus ha firmado un nuevo contrato mundial de distribución con LIFT, una compañía aérea con sede en Sudáfrica. Se trata de su primera alianza con un GDS y, en virtud de los términos del acuerdo, los distribuidores de viajes de todo el mundo podrían ofrecer a los viajeros los productos de esta aerolínea sudafricana.
- AERTiCKET, el mayorista independiente de venta de vuelos más grande de Europa, ha escogido a Amadeus como socio tecnológico preferente para acceder a contenido en formato NDC. Además, AERTiCKET utilizará una solución desarrollada conjuntamente y basada en la tecnología Amadeus Search, que mejora la capacidad para encontrar tarifas competitivas mediante aprendizaje automático y cálculos que tienen en cuenta las reglas comerciales de AERTiCKET.
- En enero, Amadeus reforzó la alianza con el grupo de viajes español Ávoris Corporación Empresarial. A través del nuevo acuerdo plurianual firmado, Ávoris podrá acceder a contenido en formato NDC a través de Amadeus Travel Platform y sus agencias también se beneficiarán de una oferta más amplia de productos hoteleros gracias a Amadeus Value Hotels. Por último, Ávoris podrá optimizar los pagos con Amadeus B2B Wallet.
- En abril, American Express Global Business Travel anunció algunos proyectos piloto para que sus clientes puedan acceder al contenido NDC de Air France-KLM. Estos nuevos contenidos se habilitarán a través de Amadeus Travel Platform, cumpliendo así los requisitos de los clientes corporativos.
- En enero, renovamos nuestra alianza con la empresa de gestión de viajes House of Travel Bahrein con la firma de un nuevo contrato plurianual, gracias al cual Amadeus se convertirá en el socio tecnológico preferente de esta compañía, que se beneficiará así de las herramientas de optimización y digitalización más modernas.

- Por último, DER BUSINESS Travel, una empresa alemana especializada en viajes de negocios, se convertirá en distribuidor de Cytric Easy. Mediante este acuerdo, este especialista podrá ofrecer nuestra innovadora solución a clientes de cualquier tamaño en Alemania, Austria y Suiza.

Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea (Air IT Solutions)

Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)

- Al cierre de marzo, 212 aerolíneas clientes tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros (PSS) de Amadeus (Altéa o New Skies) y 202 habían migrado a ellas.
- Etihad Airways e ITA Airways migraron a Altéa durante el trimestre. Las dos aerolíneas implantaron el paquete Altéa al completo; en el caso de ITA Airways, la compañía también desplegó el paquete Digital Experience junto con otras soluciones de comercialización, NDC y datos. Hawaiian Airlines también migró a Altéa en abril.
- Además, cosechamos varios éxitos importantes en nuestras iniciativas de venta incremental en el área de soluciones tecnológicas para aerolíneas. En marzo, Southwest Airlines contrató la solución Network Revenue Management. Esta solución aplica el aprendizaje automático a la disciplina de gestión de ingresos para producir estimados eficientes y obtener un valiosas indicaciones sobre la demanda de los pasajeros y su elasticidad frente a las tarifas. Este nuevo sistema está diseñado para permitir a Southwest anticipar y cubrir la demanda de clientes, maximizando sus ingresos. Southwest finalizó su migración tres meses antes de su fecha original.
- En abril, anunciamos que Spirit Airlines había adoptado SkySYM, una solución de última generación que aplica la inteligencia artificial para simular y optimizar los planes de vuelo y maximizar su operabilidad. Esta solución toma en cuenta un amplio espectro de datos de operacionales para crear un “gemelo digital”. Este “gemelo digital” es una representación virtual de las operaciones donde se pueden identificar los vuelos críticos de la red de la aerolínea y permitir al equipo de planificación de vuelos analizarlos para crear calendarios de vuelo más eficientes.
- En marzo, tras la firma del nuevo acuerdo con SAS, esta aerolínea de bandera disfrutará las ventajas de Amadeus Altéa NDC para distribuir ofertas avanzadas en formato NDC.
- También en marzo, firmamos acuerdos a largo plazo con las aerolíneas egipcias Egyptair y Nile Air para apoyar sus estrategias de crecimiento y su transformación digital. En el caso del acuerdo renovado con Egyptair, la aerolínea utilizará Amadeus Revenue Management, así como nuevas soluciones digitales para ofrecer una experiencia web y móvil fluida a los viajeros, entre otros productos. En cuanto a Nile Air, el acuerdo renovado comprende también las soluciones Altéa NDC, Sales Watcher, Amadeus Travel Platform y Metaconnect.
- Fiji Airways contrató Traveler-DNA (anteriormente Customer Experience Management), que ofrece a las aerolíneas análisis completos y en tiempo real sobre los viajeros para comprender, predecir y personalizar las ventas, el servicio y la experiencia global del cliente. A finales de 2022, Air Transat completó la implantación de Amadeus Altéa Departure Control System Flight Management, que le permite definir automáticamente la carga óptima de los aviones.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos (Airport IT)

- Seguimos realizando progresos y ampliando nuestra cartera de aeropuertos clientes durante el primer trimestre. En la región EMEA, el Aeropuerto de Hamburgo seleccionó Amadeus Flow. Mediante la transferencia de más de 200 estaciones de trabajo a la nube con Amadeus Cloud Use Service (ACUS), los agentes de asistencia en tierra podrán acceder de forma sencilla y fiable al sistema de cualquier aerolínea que necesiten en puntos de atención clave, como la facturación, el embarque y los mostradores de objetos perdidos. Este aeropuerto también contrató Amadeus Airport Pay for Ground Handlers.
- El Aeropuerto de Pristina (Kosovo) contrató las soluciones ACUS y Airport Management.
- Firmamos un contrato con la empresa francesa de *handling* Alyzia para ofrecer servicios web de entrega de equipajes desde Altéa Departure Control System, lo que permite a diferentes aerolíneas de Paris Aéroport (aeropuertos de Charles de Gaulle y Orly) utilizar el entorno de entrega de equipajes.
- En Australia, el nuevo aeropuerto de Sídney se ha aliado con Amadeus para un programa estratégico de despliegue de tecnología. El Aeropuerto Internacional de Western Sydney, que tiene prevista su inauguración a finales de 2026 y planea crecer por fases hasta convertirse en el principal aeródromo de la ciudad australiana y una de las mayores puertas de entrada a Australia, ha escogido a Amadeus como socio tecnológico único para crear conjuntamente la experiencia digital de pasajero del futuro.

Hoteles y Otras Soluciones

Hoteles

- Hilton renovó y amplió su acuerdo para nuestra solución Sales & Catering. Delphi Sales & Catering se utiliza a través de la cadena como estándar de la marca, permitiendo a Hilton manejar sus procesos de venta y realización de eventos eficientemente desde su generación hasta su ejecución. Así se pone al hotel en una posición inmejorable para ganar negocio adicional estratégico en el área de eventos de grupo. Además Hilton también continúa utilizando Amadeus MeetingBroker, para la gestión de RFPs y priorizar las repuestas a los organizadores de eventos. Con este acuerdo, Hilton añade una API que facilita la reserva de salas para eventos en los canales de venta directa de Hilton.
- La marca hotelera francesa Oceania Hotels, que ya utiliza iHotelier Central Reservations System y Guest Management Solutions (GMS), va a incorporar los productos Digital Media, Web Solutions y el paquete GMS ampliado con Guest Portal, de tal forma que ahora puede explotar al máximo el potencial de la única solución de comercio electrónico integrada de extremo a extremo del sector hotelero.
- Coughatta Casino Resort optó por la solución Sales & Event Management de Amadeus, que comprende MeetingBroker, Diagramming y eProposal.
- En el área de Business Intelligence, anunciamos en marzo que Ascott Limited, la multinacional con sede en Singapur que posee y gestiona alojamientos, con más de 900 establecimientos en 40 países, contrató Amadeus Demand 360.
- Greater Palm Springs CVB escogió las soluciones Agency360 y Demand360 de Amadeus.

- German hotel group H-Hotels.com firmó un acuerdo para expandir su alcance de clientes a través de los canales digitales, incluyendo menciones y actividades de marketing en redes sociales, además de la continuación del uso de los productos Amadeus Business Intelligence y Travel Seller Media. Basándose en los datos de Amadeus junto con las indicaciones mostradas por nuestro socio, H-Hotels.com puede mejorar los resultados de sus campañas de marketing y mejorar su desempeño.
- También realizamos progresos en nuestra cartera Media. En marzo, firmamos un convenio de colaboración con el Consell de Mallorca para ofrecer a las empresas mallorquinas soluciones digitales para promocionar sus actividades turísticas. Estas herramientas darán a las empresas turísticas de la isla más visibilidad sobre el viajero final y promocionarán sus productos y ofertas, lo que les permitirá ser más competitivas.
- También reforzamos la oferta para nuestros clientes a través de alianzas. En abril, anunciamos una nueva alianza estratégica con el proveedor de soluciones tecnológicas para la venta de estancias hoteleras UpMail Solutions, gracias a la cual los clientes que busquen una personalización integrada de la propuesta se beneficiarán de unas capacidades reforzadas que les permitirán responder rápidamente a las solicitudes de presupuesto con ofertas grupales creativas. Este acuerdo permitirá a los clientes gestionar las relaciones con clientes, coordinar eventos eficazmente y desarrollar nuevos negocios con propuestas personalizadas e impactantes.
- También firmamos un acuerdo con MeetingPackage por el cual incorporaremos la solución Venue Sales Management a nuestra oferta. Se trata de una oferta adicional que se suma a Sales & Catering, el paquete de software líder del sector. La solución Venue Sales Management viene a llenar un vacío, especialmente para los hoteles que tienen menos de cinco espacios de reunión y no cuentan con comerciales específicos. La alianza entre MeetingPackage y Amadeus ayudará a aumentar el volumen de salas de reuniones reservables instantáneamente en el mercado, lo que generará valiosas oportunidades de obtención de ingresos para los establecimientos.
- Amadeus y Canary Technologies ha firmado un acuerdo, que proporciona opciones tecnológicas a aquellos hoteleros que quieran utilizar firmas electrónicas y firma electrónicas de pago en sus procesos de negocio. Integrado en nuestra solución Amadeus Delphi Sales & Catering solution, los hoteleros pueden enviar propuestas y contratos directamente a los clientes, que pueden a su vez firmar y pagar electrónicamente. Los clientes de Amadeus que utilicen esta Plataforma de Canary Technologies se beneficiarán de unos costes reducidos a la vez que de un proceso de firma más eficiente y seguro.

3 Presentación de la información financiera

La información financiera consolidada mostrada en este informe ha sido preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y no ha sido sometida a revisión por parte de los auditores.

Algunos importes y cifras incluidos en este informe han sido sujetos a ajustes por redondeo. Cualquier discrepancia que exista en las tablas entre los totales y las sumas de las partidas enumeradas es debida a redondeos.

3.1 Indicadores de resultados alternativos

Este documento utiliza indicadores de resultados alternativos no auditados, como el EBITDA, el beneficio de explotación, la deuda financiera neta según nuestro contrato de financiación, el beneficio ajustado, el flujo de caja libre, inversión en I+D y sus ratios correspondientes. Estos indicadores de resultados alternativos se han elaborado de conformidad con las directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) para la información regulada publicada a partir del 3 de julio de 2016.

- EBITDA corresponde al beneficio de explotación más los gastos por depreciación y amortización. En la sección 5.3 se ofrece una conciliación del EBITDA con el beneficio de explotación. El cálculo del beneficio de explotación se muestra en la sección 5.
- El margen de EBITDA es el porcentaje resultante de dividir el EBITDA entre los Ingresos.
- El beneficio ajustado se corresponde con el beneficio del periodo después de ajustarlo por Efecto neto de impuestos de: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no operativas de naturaleza no recurrente, según lo detallado en la sección 5.6.1.
- La deuda financiera neta según nuestro contrato de financiación se calcula como la deuda corriente y no corriente (según estados financieros), menos el saldo de efectivo y equivalentes, y las inversiones a corto plazo que se consideran activos equivalentes a efectivo en virtud de las condiciones de nuestros contratos de financiación. Todo ello ajustado por los pasivos derivados de arrendamientos operativos y las partidas que no son de deuda (como las comisiones de financiación diferidas y los intereses devengados). En la sección 6.1.1. se ofrece una conciliación con los estados financieros.
- La inversión en I+D se corresponde con los importes incurridos en investigación y desarrollo de software y proyectos informáticos internos.

- El flujo de caja libre se calcula como EBITDA menos la inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados menos las comisiones financieras e intereses pagados. En la sección 6.2 se ofrece una conciliación con los estados financieros.

Consideramos que estos indicadores de resultados alternativos aportan información útil y pertinente que facilita la comprensión de los resultados de Amadeus y su posición financiera. Estas magnitudes no son estándar y, por tanto, pueden no ser comparables con las presentadas por otras empresas.

Cuando hacemos referencia a nuestra posición competitiva, tenemos en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida esta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los tres principales sistemas de reservas globales (Amadeus, Sabre y Travelport). Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de los canales de distribución directa de las aerolíneas (oficinas y páginas web), operadores en un único país (principalmente en China, Japón, Rusia y Turquía), otros consolidadores y aplicaciones de conexión directa entre sistemas de aerolíneas, agencias de viajes, empresas y metabuscadores, que juntos representan un porcentaje importante del sector.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura

4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

La compañía presenta su información financiera en euros. Sin embargo, como consecuencia de su actividad y presencia internacional, Amadeus obtiene parte de sus resultados en monedas diferentes del euro. Asimismo, parte de nuestras entradas y salidas de tesorería están denominadas en monedas distintas del euro. Como consecuencia de ello, tanto nuestros resultados como nuestros flujos de efectivo se vieron afectados, de forma positiva o negativa, por las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Exposición a divisas extranjeras

Nuestros ingresos se generan casi totalmente en euros o en dólares estadounidenses (esta segunda moneda representa entre el 40 % y el 50 % de nuestros ingresos totales). Los ingresos generados en divisas distintas del euro o el dólar estadounidense no son significativos.

A su vez, entre el 50% y el 60% de nuestros costes de explotación⁴ está denominado en diversas monedas diferentes al euro, incluido el dólar estadounidense, que representa entre el 35% y el 45% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, el dólar australiano, la rupia india y el dólar de Singapur. Algunas de estas monedas pueden fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, y el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

Política de cobertura

El objetivo de Amadeus es reducir la volatilidad generada por las fluctuaciones de los tipos de cambio en sus flujos de efectivo netos denominados en divisas distintas del euro. Nuestra estrategia de cobertura es la siguiente:

- Para gestionar nuestra exposición al dólar estadounidense, disponemos de una cobertura natural gracias a la cual los flujos de efectivo operativos netos generados en esta moneda

⁴ Incluye las partidas Coste de los ingresos, Retribuciones a empleados, Otros gastos de explotación y Gastos de depreciación y amortización.

o en divisas vinculadas se compensan, entre otros elementos, con el pago de deuda denominada en dólares estadounidenses (si procede) y las inversiones e impuestos abonados en EE. UU. Es posible que formalicemos contratos con derivados cuando esta cobertura natural no sea suficiente para cubrir nuestra exposición pendiente.

- También cubrimos varias monedas, como la libra esterlina, el dólar australiano, la rupia india, el real brasileño y la corona sueca y , para las que podríamos formalizar derivados de tipos de cambio con bancos.

Cuando las coberturas en vigor sobre los flujos de explotación se pueden acoger a la contabilidad de coberturas que recogen las NIIF, las ganancias y pérdidas se reconocen en el epígrafe de EBITDA. Nuestros mecanismos de cobertura generalmente se acogen a la contabilidad de coberturas de las NIIF.

En el primer trimestre de 2023, las fluctuaciones de los tipos de cambio tuvieron un efecto positivo sobre los ingresos y el EBITDA y un efecto negativo sobre los costes, en relación con 2022.

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

A 31 de marzo de 2023, el 100% de la deuda financiera neta⁵ estaba sujeta a tipos de interés fijos. En el primer trimestre de 2023, Amadeus contrató un *swap* de tipos de interés por importe de 250 millones de euros para cubrir el 50% de la emisión de eurobonos en circulación, que vence en septiembre de 2028, con tipos de interés variables. Este *swap* de tipos de interés entra en vigor en septiembre de 2023 y se contabiliza como cobertura a valor razonable. Los cambios en el valor razonable de esta cobertura y en los flujos de efectivo cubiertos del bono subyacente se reconocen en el epígrafe Otros ingresos/gastos financieros de la Cuenta de resultados.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

Amadeus cuenta con tres planes diferentes de remuneración a empleados que se liquidan mediante la entrega de acciones de la compañía. De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, todos los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que, en el caso de los planes en vigor, ascenderá (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) a entre un mínimo de 667.000 acciones y un máximo de 1.631.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

⁵ Según la definición de los contratos de financiación.

5 Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Ingresos ordinarios	1.311,3	917,2	43,0%
Coste de los ingresos	(325,3)	(203,7)	59,7%
Retribuciones a empleados y gastos asimilados	(399,0)	(347,8)	14,7%
Otros gastos de explotación	(77,3)	(69,9)	10,6%
EBITDA	509,8	295,8	72,3%
Depreciación y amortización	(155,4)	(157,1)	(1,1%)
Benef. de explotación	354,4	138,7	155,4%
Gastos financieros netos	(14,6)	(31,1)	(53,1%)
Otros ingresos (gastos)	0,1	0,0	n.m.
Beneficio antes de impuestos	339,9	107,6	216,0%
Gasto por impuesto	(78,2)	(25,8)	202,8%
Beneficio después de impuestos	261,7	81,8	220,1%
Beneficio de empresas asociadas y JV	0,6	(0,5)	n.m.
Benef. (pérdida) del periodo	262,4	81,3	222,8%
Benef. (pérdida) por acción (€)	0,58	0,18	222,2%
Benef. (pérdida) ajustada¹	273,1	95,0	187,6%
Benef. (pérdida) por acción ajustado (euros)²	0,61	0,21	187,1%

¹ Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA), (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otros efectos no operativos de naturaleza no recurrente.

² Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo

5.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos del Grupo en el primer trimestre de 2023 ascendieron a 1.311,3 millones de euros, lo que equivale a un aumento del 43,0% respecto del año anterior, a consecuencia de:

- El crecimiento del 52,2% de los ingresos del negocio de Distribución Aérea, como se detalla en la sección 5.1.1.

- El crecimiento del 35,7% de los ingresos de Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea, como se explica en la sección 5.1.2.
- El crecimiento del 31,3% de los ingresos de Hoteles y Otras Soluciones, como se detalla en la sección 5.1.3.

Ingresos del 1T (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Distribución Aérea	678,9	446,0	52,2%
Soluciones Tecnológicas para la industria Aérea	424,9	313,1	35,7%
Hoteles y otras Soluciones	207,5	158,1	31,3%
Ingresos ordinarios	1.311,3	917,2	43,0%

5.1.1 Distribución Aérea

Evolución de las reservas de Amadeus

Reservas aéreas (m)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Var vs. 1T'22	Var. vs. 1T'19
Reservas aéreas	121,8	91,7	32,8%	(25,1%)

En el primer trimestre de 2023, las reservas de Amadeus crecieron un 32,8% frente al primer trimestre de 2022, sostenidas por la evolución del sector. A la vista de la recuperación experimentada por el sector de los viajes durante 2022, está previsto que las tasas de crecimiento de 2023 frente a 2022 aminoren durante los próximos trimestres. Frente al mismo periodo de 2019, las reservas de Amadeus en el primer trimestre fueron un 25,1% más bajas, una evolución no obstante mejor que la del sector gracias al incremento de las cuotas de mercado⁶. Además, esto representa un incremento de 3,2 pp respecto a la cifra del trimestre anterior. Nuestra mejor región (frente a 2019) fue Norteamérica, que creció un 1,5%. CESE y Asia-Pacífico fueron las regiones que registraron la mayor mejoría en la evolución de las reservas (frente a 2019) con respecto al trimestre anterior. Europa Occidental fue la mayor región por reservas en el trimestre, con un 29,9%.

⁶ Véase la definición de sector y cuota de mercado en la sección 3.1.

	Ene-Mar 2023	% del Total	Variación vs. 1T'22	Variación vs. 1T'19
Reservas aéreas (m)				
Europa Occidental	36,5	29,9%	44,3%	(36,6%)
Norteamérica	34,5	28,4%	4,6%	1,5%
Asia Pacífico	19,9	16,3%	159,7%	(31,0%)
Oriente Medio y África	14,4	11,9%	23,6%	(20,4%)
Europa Central, Este y Sur	8,6	7,1%	19,0%	(37,1%)
Latinoamérica	7,8	6,4%	14,8%	(24,3%)
Total reservas Aéreas	121,8	100,0%	32,8%	(25,1%)

Ingresos ordinarios

En el primer trimestre de 2023, los ingresos de Distribución Aérea se situaron en 678,9 millones de euros, un 52,2% más que en el primer trimestre de 2022. Esta evolución de los ingresos de Distribución Aérea estuvo motivada por un mayor volumen de reservas que en 2022, así como por el incremento del 14,6% de los ingresos por reserva en Distribución Aérea. Este incremento en los ingresos por reserva se debió principalmente a (i) un menor peso de las reservas locales en el primer trimestre de 2023 comparado con el mismo periodo de 2022, y (ii) efectos en los precios (como la inflación y otros ajustes anuales).

	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Ingresos de Distribución Aérea (millones de euros)	678,9	446,0	52,2%
Ingresos de Distribución Aérea (millones de euros)/ p. reserva aérea (€)	5,58	4,86	14,6%

5.1.2 Soluciones Tecnológicas para la Industria Aérea (Air IT Solutions)

Evolución de los pasajeros embarcados a través de Amadeus

	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación vs. 1T'22	Variación vs. 1T'19
Pasajeros embarcados (millones)				
Crecimiento orgánico ⁷	399,9	255,7	56,4%	(7,7%)
Crecimiento inorgánico ⁸	9,6	8,3	15,2%	14,9%
Pasajeros embarcados	409,5	264,0	55,1%	(6,1%)

⁷ Calculado tomando como base el volumen ajustado de pasajeros embarcados para reflejar el crecimiento de aerolíneas comparables en nuestras plataformas PSS durante ambos periodos..

⁸ Incluye (i) el impacto de las migraciones de aerolíneas clientes en 2022 y 2023, compensado parcialmente por (ii) los efectos derivados de la desconexión de las aerolíneas rusas de nuestras plataformas en 2022. El crecimiento no orgánico con respecto a 2019 también incluye los impactos de las migraciones de clientes y las desconexiones a partir de 2019, así como de las aerolíneas clientes que sufrieron el cese o la suspensión de sus actividades a partir de 2019..

En el primer trimestre de 2023, los pasajeros embarcados de Amadeus fueron un 55,1% superiores a los del mismo periodo de 2022, debido a los progresos constantes de la industria de los viajes y las nuevas implementaciones de clientes (donde destacan Etihad Airways e ITA Airways en 2023 y Air India en 2022), compensados parcialmente por la salida de las aerolíneas rusas en 2022. A la vista de la recuperación experimentada por el sector de los viajes durante 2022, está previsto que las tasas de crecimiento de nuestros volúmenes en 2023 frente a 2022 aminoren durante los próximos trimestres. Los pasajeros embarcados en el trimestre fueron un 6,1% inferiores a los del primer trimestre de 2019, lo que supone una mejora de 9,5 pp frente al trimestre anterior, a consecuencia de:

- Un crecimiento orgánico⁷ del -7,7%, con una mejora sustancial frente al trimestre anterior gracias a los mejores resultados de los clientes de Altéa y, sobre todo, nuestros clientes de Navitaire (mejora del crecimiento orgánico de +12,4 pp frente al trimestre anterior).
- Efectos no orgánicos netos positivos, derivados de (i) las implantaciones en clientes (siendo las más importantes las de Etihad Airways e ITA Airways en 2023, Air India en 2022, Jeju Air en 2021 y Air Canada en 2019), compensadas parcialmente por (ii) las aerolíneas clientes que cesaron o suspendieron su actividad o que salieron de nuestra plataforma, como la desconexión de las aerolíneas rusas en 2022.

En el primer trimestre de 2023, Norteamérica volvió a ser la región con el mejor comportamiento, con un crecimiento del 26,2% (frente a 2019) y un fuerte avance con respecto al trimestre anterior. Asia-Pacífico también experimentó una notable mejora en su evolución en el primer trimestre frente al trimestre anterior y representó el 31,7% de los pasajeros embarcados de Amadeus, lo que la convierte en nuestra mayor región por volumen de pasajeros embarcados.

Amadeus PB (millions)	Ene-Mar 2023	% del Total	Variación vs. 1T'22	Variación vs. 1T'19
Asia Pacífico	129,6	31,7%	123,6%	(14,0%)
Europa Occidental	121,9	29,8%	52,4%	(7,5%)
Norteamérica	75,7	18,5%	25,0%	26,2%
Oriente Medio y África	37,0	9,0%	52,4%	8,0%
Latinoamérica	24,9	6,1%	18,3%	(25,8%)
Europa Central, Este y Sur	20,5	5,0%	1,1%	(20,9%)
Amadeus PB	409,5	100,0%	55,1%	(6,1%)

Ingresos ordinarios

En el primer trimestre de 2023, los ingresos del negocio de Soluciones Tecnológicas para Aerolíneas superaron en un 35,7% a los del mismo periodo de 2022. Esta evolución de los ingresos obedeció al aumento de los volúmenes de pasajeros embarcados de las aerolíneas, como se describe arriba. El ingreso medio por pasajero embarcado se redujo un 12,5% frente

al mismo periodo del año anterior, como se preveía, debido principalmente a que varias líneas de ingresos no ligadas a la evolución de los pasajeros embarcados (como las soluciones tecnológicas para aeropuertos y los servicios a aerolíneas, entre otras) registraron sólidas tasas de crecimiento, aunque inferiores a las de los pasajeros embarcados. Este efecto compensó con creces el impacto positivo en los precios derivado de la inflación y otros ajustes anuales, así como de la venta incremental de soluciones (como gestión de ingresos, contabilidad de ingresos, gestión de incidencias y soluciones de venta y merchandizing).

	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Ingresos de Soluciones Tecnológicas para Ind. Aérea	424,9	313,1	35,7%
Ingresos de Soluciones Tecnológicas para Ind. Aérea/ por pas. Embarcado (€)	1,04	1,19	(12,5%)

5.1.3 Hospitality & Other Solutions

En el primer trimestre de 2023, los ingresos del área de Hoteles y Otras Soluciones crecieron un 31,3% con respecto al primer trimestre de 2022. Tanto el área de Hoteles, que genera la mayor parte de los ingresos, como Pagos registraron elevadas tasas de crecimiento frente al primer trimestre de 2022. Dentro de Hoteles, sus tres líneas de ingresos principales registraron tasas de crecimiento de dos dígitos comparado con el mismo trimestre del año anterior. (i) El área de Tecnología para Hoteles registró un crecimiento considerable, debido principalmente a los ingresos generados por Sales & Event Management, Service Optimization y los sistemas de reservas, a lo que también contribuyeron las implementaciones de clientes y el aumento de los volúmenes de reservas. (ii) Los ingresos de Medios y Distribución aumentaron sustancialmente, aupados por el incremento en las tasas de crecimiento de las transacciones en medios y las reservas. (iii) Los ingresos de Business Intelligence también crecieron con fuerza durante el trimestre comparado con el mismo periodo del año anterior, gracias a las nuevas implementaciones en clientes. Dentro de Pagos, todas las líneas de ingresos registraron elevadas tasas de crecimiento en el primer trimestre de 2023, comparado con el mismo trimestre de 2022, gracias al aumento de las transacciones de pago.

5.2 Costes de explotación del Grupo

5.2.1 Coste de los ingresos

El coste de los ingresos incluye fundamentalmente:

- costes variables vinculados a (i) incentivos pagados a los distribuidores de viajes por las reservas realizadas a través de nuestras plataformas de distribución aérea y reservas hoteleras, (ii) comisiones pagadas a distribuidores locales (principalmente en Oriente Medio, Norte de África, India y Corea del Sur), (iii) comisiones pagadas relacionadas con servicios de publicidad y análisis de datos en el área de Hoteles y (iv) comisiones pagadas a las agencias de viajes por el uso de la solución de pagos Amadeus B2B Wallet.

— Gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática.

El coste de los ingresos en el primer trimestre de 2023 se situó en 325,3 millones de euros, cifra que supone un aumento del 59,7% frente al mismo periodo de 2022. Este aumento del coste de los ingresos se debió al fuerte crecimiento de los costes variables en todos los segmentos de negocio. En Distribución Aérea, los costes variables se incrementaron impulsados por la expansión de los volúmenes de reservas y a consecuencia de varios factores, como el perfil de los clientes, así como la composición de los países (afectado por el mayor peso dentro de nuestros volúmenes totales de algunos de los países donde Amadeus tiene unos costes unitarios de distribución más altos). El crecimiento del coste de los ingresos también se debió a un aumento en los costes variables en Hoteles, principalmente en nuestros negocios de medios y distribución, que registraron el crecimiento más destacado durante el trimestre dentro del segmento de Hoteles, y las mayores comisiones abonadas a agencias de viajes por el uso de nuestra solución de pagos B2B Wallet, dentro de nuestro negocio de Pagos, debido al importante incremento del volumen de transacciones de pago durante el periodo.

5.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y Otros gastos de explotación

En el primer trimestre de 2023, las partidas de Retribuciones a empleados y Otros gastos de explotación ascendieron a 476,3 millones de euros, un 14,0% más que en el primer trimestre de 2022. Las razones que explican este crecimiento son fundamentalmente (i) el aumento de los recursos, sobre todo en la actividad de desarrollo (la inversión en I+D aumentó un 26,4% durante el trimestre con respecto al año anterior), junto con los mayores costes unitarios de personal a consecuencia de la subida de los salarios en todo el mundo, (ii) el crecimiento de los gastos no relacionados con retribuciones para sostener la expansión general de los negocios, como por ejemplo viajes y formación, y (iii) el incremento de los costes de procesamiento de transacciones debido al crecimiento de los volúmenes y la migración progresiva de nuestras soluciones a la nube pública.

(Millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Retribuciones a empleados y gastos asimilados + Otros gastos de explotación	(476,3)	(417,7)	14,0%

5.2.3 Depreciación y amortización

En el primer trimestre de 2023, los gastos por depreciación y amortización se situaron en 155,4 millones de euros, cifra que supone un descenso de 1,7 millones de euros, o un 1,1%, frente al mismo periodo de 2022. Los gastos de depreciación y amortización cayeron un 2,9% a consecuencia de (i) la contracción del gasto por depreciación, sobre todo a causa de la reducción del hardware en nuestro centro de procesamiento de datos de Erding, efecto compensado en gran parte por (ii) un mayor gasto por amortización debido al crecimiento de los activos capitalizados desarrollados internamente.

Depreciación y Amort. (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Depreciación y amortización ordinaria	(139,0)	(143,2)	(2,9%)
Amort.relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(16,4)	(13,9)	18,0%
Depreciación y amortización	(155,4)	(157,1)	(1,1%)

5.3 EBITDA y beneficio de explotación

En el primer trimestre de 2023, el beneficio de explotación se situó en 354,4 millones de euros, cifra que supone un aumento de 215,7 millones de euros, o un 155,4%, frente al mismo periodo de 2022. Este aumento se debió a la evolución del EBITDA y a un gasto por depreciación y amortización muy similar comparado con el año anterior. En el primer trimestre de 2023, el EBITDA ascendió a 509,8 millones de euros, un 72,3% o 214,0 millones de euros más que en el mismo periodo de 2022, debido a (i) un crecimiento de los ingresos del 43,0%, como se describe en la sección 5.1, (ii) un crecimiento del 59,7% del coste de los ingresos, como se describe en la sección 5.2.1, y (iii) un incremento del 14,0% de la partida de retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, como se describe en la sección 5.2.2. En el trimestre, el margen de EBITDA fue del 38,9%, lo que supone 6,6 pp más que en 2022.

Benef. de explotación – EBITDA (€millones)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Benef. de explotación	354,4	138,7	155,4%
D&A	155,4	157,1	(1,1%)
EBITDA	509,8	295,8	72,3%
Margen de EBITDA (%)	38,9%	32,3%	6,6 p.p.

5.4 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos del primer trimestre de 2023 se situaron en 14,6 millones de euros, lo que supone un descenso de 16,5 millones de euros, o del 53,1%, frente al mismo periodo de 2022. Esta reducción obedece a (i) un incremento del resultado financiero de 6,6 millones de euros frente al primer trimestre de 2022, debido a la subida de los tipos de interés con que se remuneran los saldos de efectivo y equivalentes y las inversiones a corto plazo, (ii) unas ganancias cambiarias de 2,0 millones de euros, frente a las pérdidas del primer trimestre de 2022, y (iii) la reducción de 5,0 millones de euros en otros gastos financieros. Durante el trimestre, los gastos por intereses fueron un 5,8% (1,2 millones de euros) más altos que en el primer trimestre de 2022 a consecuencia del aumento del coste medio de la deuda durante el periodo y pese al descenso de la deuda bruta media.

Gastos financieros netos (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Gastos por intereses	(22,4)	(21,2)	5,8%
Ingresos financieros	7,8	1,2	538,8%
Otros gastos financieros	(2,0)	(7,0)	(71,2%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	2,0	(4,2)	n.m.
Gastos financieros netos	(14,6)	(31,1)	(53,1%)

5.5 Gasto por impuestos

En el primer trimestre de 2023, el gasto por impuestos se situó en 78,2 millones de euros, lo que supone un incremento del 202,8% frente al primer trimestre de 2022, debido al crecimiento de los resultados sujetos a tributación. El tipo impositivo del Grupo en el periodo fue del 23,0%, levemente inferior al 23,5% de 2022.

5.6 Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado

5.6.1 Beneficio comunicado y ajustado

En el primer trimestre de 2023, el beneficio comunicado ascendió a 262,4 millones de euros, cifra que supone un aumento de 181,1 millones de euros, o del 222,8%, frente al mismo periodo de 2022. Por su parte, el beneficio ajustado ascendió a 273,1 millones de euros, un 187,6% más que en el primer trimestre de 2022.

Beneficio ajustado periodo – 4T (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Beneficio (pérdida) del periodo	262,4	81,3	222,8%
Ajustes			
Impacto del PPA ¹	12,3	10,4	17,7%
Benef. (pérdida) de tipo de cambio no operativo ¹	(1,5)	3,2	n.m.
Otros conceptos no operativos ¹	(0,1)	0,0	n.m.
Benef. ajustado del periodo	273,1	95,0	187,6%

¹ Impacto después de impuestos de (i) los efectos contables derivados de los ejercicios de asignación de precios de adquisición, (ii) las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otros ingresos no operativos

5.6.2 Beneficio (pérdida) por acción (BPA)

La siguiente tabla muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad

con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla en la sección 5.6.1). En el primer trimestre de 2023, nuestro beneficio por acción comunicado fue de 0,58 euros y el beneficio por acción ajustado ascendió a 0,61 euros, un 222,2% y un 187,1% más que en el mismo periodo de 2022, respectivamente.

	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Beneficio por acción			
N. medio ponderado de acc. Emitidas (m)	450,5	450,5	0,0%
N. medio ponderado acc. Autocartera (m)	(0,5)	(0,6)	(22,5%)
Acciones en circulación (m)	450,0	449,9	0,0%
Beneficio (pérdida) por acción (€) ¹	0,58	0,18	222,2%
Benef. (pérdida) ajustado por acción (€)²	0,61	0,21	187,1%
N. medio ponderado de acc. Dilusivas (m) ³	465,4	465,1	0,1%
Benef. (pérdida) diluida / acción (€) ¹	0,57	0,18	216,9%
Benef. (pérdida) ajustado / acc.diluida(€)²	0,59	0,21	183,3%

¹ BPA y BPA diluido (efecto de dilución relacionado con el potencial canje de los bonos convertibles en acciones ordinarias) correspondiente al beneficio atribuible a la sociedad dominante. El BPA se calcula sobre la base del número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

² BPA ajustado y BPA ajustado diluido (efecto de dilución relacionado con la conversión potencial de los bonos convertibles en acciones ordinarias) correspondiente al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. El BPA ajustado se calcula sobre la base del número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

³ Incorpora el efecto de dilución relacionado con el potencial canje de los bonos convertibles en acciones ordinarias.

6 Otros datos financieros

6.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de posición financiera (millones euros)	31 Mar 2023	31 Dic 2022	Variación
Activos intangibles	3.941,9	3.952,6	(10,5)
Fondo de comercio	3.735,3	3.766,7	(31,4)
Inmovilizado material	207,2	220,9	(13,8)
Otros activos no corrientes	739,4	706,1	33,3
Activos no corrientes	8.623,9	8.646,3	(22,4)
Tesorería y otros activos equivalentes	1.221,8	1.434,8	(213,0)
Otros activos corrientes ¹	1.476,7	1.631,1	(154,3)
Activos corriente	2.698,5	3.065,9	(367,3)
Total Activo	11.322,4	11.712,2	(389,7)
Patrimonio Neto	4.804,3	4.582,6	221,6
Deuda a largo plazo	3.087,5	3.086,4	1,1
Otros pasivos a largo plazo	1.063,0	1.074,6	(11,6)
Pasivo no corriente	4.150,5	4.161,0	(10,5)
Deuda a corto plazo	586,7	1.324,8	(738,1)
Otros pasivos a corto plazo	1.781,0	1.643,7	137,2
Pasivo corriente	2.367,6	2.968,5	(600,9)
Total Pasivo y Patrimonio neto	11.322,4	11.712,2	(389,7)
Deuda financiera neta (según Estados Financieros)¹	2.162,4	2.406,5	(244,0)

¹ La partida de Otros activos corrientes comprende inversiones a corto plazo (y ajustes aplicados al valor razonable de los contratos de cobertura vinculados a dichas inversiones) por valor de 290,0 millones de euros a 31 de marzo de 2023 y 569,9 millones de euros a 31 de diciembre de 2022 que se han incluido en la deuda financiera neta en los estados financieros, ya que se consideran activos equivalentes al efectivo de acuerdo con la definición contenida en nuestros contratos de financiación.

6.1.1 Endeudamiento

Endeudamiento¹ (millones de euros)	31 Mar 2023	31 Dic 2022	Variación
Bonos a largo plazo	2.000,0	2.000,0	0,0
Bonos a corto plazo	500,0	1.250,0	(750,0)
Bonos convertibles	750,0	750,0	0,0
Préstamo del BEI	200,0	200,0	0,0
Obligaciones por arrendamiento financiero	81,1	82,1	(1,0)
Otras deudas con instituciones financieras	6,7	7,2	(0,5)
Deuda financiera	3.537,8	4.289,3	(751,5)
Tesorería y otros activos equivalentes	(1.221,8)	(1.434,8)	213,0
Otros activos financieros corrientes ²	(290,0)	(569,9)	280,0
Deuda financiera neta	2.026,0	2.284,5	(258,5)
Deuda financiera neta / LTM EBITDA	1,1x	1,4x	
Conciliación con estados financieros			
Deuda financiera neta (según estados financieros)	2.162,4	2.406,5	(244,0)
Pasivos por arrendamientos operativos	(130,5)	(130,9)	0,4
Intereses a pagar	(40,9)	(29,2)	(11,7)
Bonos convertibles	16,9	18,9	(2,0)
Comisiones financieras diferidas	16,9	19,3	(2,4)
Ajustes de la deuda a valor razonable	1,2	0,0	1,2
Deuda financiera neta (según Estados Financieros)	2.026,0	2.284,5	(258,5)

¹ Según la definición de nuestros contratos de financiación.

² Inversiones a corto plazo (y ajustes aplicados al valor razonable de los contratos de cobertura vinculados a dichas inversiones) que se consideran activos equivalentes al efectivo de acuerdo con la definición contenida en nuestros contratos de financiación.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación ascendía a 2.026,0 millones de euros a 31 de marzo de 2023 (1,1 veces el EBITDA de los últimos doce meses).

El 2 de febrero de 2023, Amadeus reembolsó bonos en circulación por valor de 750 millones de euros, emitidos en parte el 18 de febrero de 2022 (500 millones de euros) y en parte el 1 de abril de 2022 (250 millones de euros), con fecha de vencimiento del 25 de enero de 2024.

El 27 de abril de 2018, Amadeus formalizó una línea de crédito renovable en euros por valor de 1.000 millones de euros, con vencimiento en abril de 2025, para satisfacer necesidades de capital circulante y necesidades empresariales en general. El 17 de enero de 2023, el vencimiento se amplió hasta enero de 2028 (más dos prórrogas anuales al vencimiento, sujeto al acuerdo previo con los bancos prestamistas). A 31 de marzo de 2023, no se había realizado ninguna disposición de esta línea de crédito.

Conciliación con la deuda neta financiera de acuerdo con nuestros estados financieros

En virtud de las condiciones de los contratos de financiación, la deuda financiera (i) no incluye la deuda vinculada a activos bajo arrendamiento operativo (que forman parte de la deuda financiera en el estado de posición financiera) por importe de 130,5 millones de euros a 31 de marzo de 2023; (ii) no incluye los intereses devengados a pagar (40,9 millones de euros a 31 de marzo de 2023) que se contabilizan como deuda financiera en nuestros estados financieros; (iii) incluye la parte de la emisión de bonos convertibles que se contabiliza como instrumentos de patrimonio en nuestros estados financieros (40,1 millones de euros) y no incluye los intereses implícitos devengados de los bonos convertibles (23,2 millones de euros), que se han contabilizado como deuda financiera en nuestros estados financieros; (iv) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con los bonos convertibles emitidos en abril de 2020 y que, a 31 de marzo de 2023, ascendían a 16,9 millones de euros) y (v) incluye ajustes aplicados al valor razonable de la deuda cubierta por valor de 1,2 millones de euros a 31 de marzo de 2023.

6.2 Flujos de efectivo del Grupo

	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Flujo de caja consolidado (millones de euros)			
EBITDA	509,8	295,8	72,3%
Cambios en el capital circulante	(80,6)	(64,4)	25,1%
Inversiones en inmovilizado	(149,0)	(117,6)	26,7%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	280,2	113,8	146,3%
Impuestos pagados	(5,1)	15,9	n.m.
Intereses y comisiones pagadas	(2,5)	(4,3)	(41,6%)
Flujo de caja libre	272,6	125,4	117,4%
Inversión en sociedades	0,0	(12,3)	n.m.
Flujo de efectivo de gastos no operativos	(2,5)	(5,2)	(51,9%)
Pagos de deuda	(761,8)	(516,5)	47,5%
Flujos financieros a corto plazo ¹	278,9	(3,2)	n.m.
Variación de tesorería	(212,8)	(411,8)	(48,3%)
Tesorería y otros equiv. netos²			
Saldo inicial	1.433,4	1.127,5	27,1%
Saldo final	1,220,6	715,7	70,5%

¹ Relacionado principalmente con las inversiones a corto plazo, así como los resultados de las inversiones a corto plazo denominadas en USD, que están totalmente cubiertas.

² Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias.

6.2.1 Inversiones en inmovilizado, inversión en I+D

Inversiones en inmovilizado

La tabla que figura a continuación detalla la inversión en inmovilizado, tanto en relación con el inmovilizado material como con el inmaterial. A tenor de la naturaleza de nuestras inversiones en inmovilizado material, las cifras pueden mostrar variaciones trimestrales dependiendo del momento en el que se realizaron determinadas inversiones. Lo mismo cabe afirmar de nuestras inversiones en relaciones contractuales, donde los pagos a agencias de viajes pueden producirse en diferentes periodos en función de los plazos de las negociaciones. A su vez, la inversión en I+D capitalizada puede fluctuar dependiendo de la tasa de capitalización, en la que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, el tipo de proyectos emprendidos y las diferentes fases de los proyectos en marcha.

Inversión en inmovilizado (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Inversión en activos intangibles	139,8	111,3	25,6%
Inversión en inmovilizado material	9,2	6,3	46,4%
Inversión en inmovilizado	149,0	117,6	26,7%

En el primer trimestre de 2023, la inversión en inmovilizado aumentó 31,4 millones de euros, un 26,7% más que en el mismo trimestre de 2022, debido principalmente a las mayores capitalizaciones por desarrollo de software, derivadas del crecimiento del 26,4% de la inversión en I+D. La inversión en inmovilizado material aumentó 2,9 millones de euros a consecuencia del gasto en contratación y remodelación de superficies de oficinas.

Inversión en I+D (millones de euros)	Ene-Mar 2023	Ene-Mar 2022	Variación
Inversión en I+D¹	271,9	215,2	26,4%

¹La inversión en I+D es neta de incentivos fiscales a la investigación (RTC, en inglés).

La inversión en I+D se situó en 271,9 millones de euros en el primer trimestre de 2023, lo que supone un incremento del 26,4% respecto al año anterior. Nuestros principales proyectos del trimestre fueron:

- La evolución de nuestra plataforma para hoteles con el fin de integrar nuestra oferta, como nuestros sistemas de CRS y gestión de establecimientos hoteleros (PMS) en sus versiones modulares y combinadas, y nuestras soluciones de Sales & Event Management, así como nuevas mejoras de nuestras soluciones.
- Nuestra alianza con Microsoft, que contempla nuestra transición hacia los servicios en la nube, la aplicación de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático a nuestra cartera de productos y nuestro programa de innovación conjunta.
- Desarrollos relacionados con servicios de consultoría y personalizados prestados a nuestros clientes.

-
- Esfuerzos relacionados con implementaciones en clientes en nuestros distintos negocios, entre otros: (i) dentro de soluciones tecnológicas para aerolíneas, contrataciones de soluciones PSS (como las de Etihad Airways, ITA Airways, Hawaiian Airlines, All Nippon Airways y Allegiant Air) y nuevas contrataciones en toda nuestra cartera de soluciones derivadas de la actividad de venta incremental, (ii) tecnologías de distribución de producto en formato NDC para nuestros clientes en los segmentos de aerolíneas y distribuidores de viajes, (iii) soluciones en toda nuestra cartera de Hoteles para nuestros clientes hoteleros, como Marriott con ACRS, y (iv) ampliación de nuestras bases de clientes en nuestros negocios de soluciones tecnológicas para aeropuertos y pagos, así como nuestras soluciones para empresas.
 - La evolución de nuestra cartera para aerolíneas, distribuidores de viajes y empresas para impulsar el estándar NDC, consiguiendo una integración de extremo a extremo de los contenidos mediante conectividad NDC. Esto incluye nuestro acuerdo con Finnair para colaborar en la creación de la nueva generación de ofertas minoristas de aerolíneas, aportando personalización y conocimientos en tiempo real mediante la adopción de ofertas y pedidos.
 - Las inversiones en digitalización y funciones de compra mejoradas en aerolíneas, herramientas de venta y merchandising y la evolución de nuestra cartera de soluciones para pagos, así como soluciones para distribuidores de viajes y aeropuertos.

7 Información para inversores

7.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

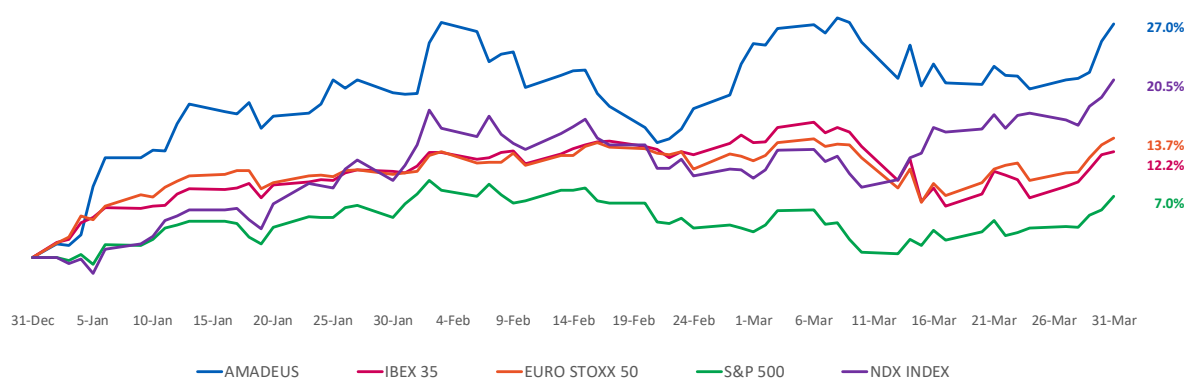
A 31 de marzo de 2023, el capital suscrito de Amadeus era de 4.504.992,05 euros, representados por 450.499.205 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 31 de marzo de 2023 se describe en la tabla que figura a continuación:

Accionistas	Acciones	% Participación
Acciones en circulación (Free float)	449.931.388	99,87%
Autocartera ¹	471.173	0,11%
Consejo de Administración	96,644	0,02%
Total	450.499.205	100,00%

¹ Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de la compañía. Incluye la autocartera adquirida para atender la relación de canje en relación con la fusión de Amadeus IT Holding S.A. y Amadeus IT Group, S.A., pendiente de realización.

7.2 Evolución del precio de la acción en 2023



Indicaciones principales de mercado (a 31 de marzo de 2022)

Número de acciones cotizadas (en acciones)	450.499.205
Cotización a 31 de marzo de 2023 (en €)	61,66
Cotización máxima en 2023 (en €) (8 de marzo de 2023)	62,00
Cotización mínima en 2023 (in €) (3 de enero de 2023)	49,20
Capitalización bursátil a 31 de marzo de 2023 (en millones de euros)	27.777,8
Cotización media ponderada por volumen : 2023 (en €) ¹	57,81
Volumen medio diario: 2023 (número de acciones)	818.572

¹Excluding cross trade.

7.3 Remuneración al accionista

En junio de 2023, el Consejo de Administración someterá a la aprobación de la Junta General Ordinaria un dividendo bruto total de 0,74 euros por acción, lo que supone un 50% del beneficio comunicado. De acuerdo con esto, la propuesta de aplicación de los resultados de 2022 que se describe en los estados financieros consolidados auditados del ejercicio 2022 establece el reparto de un total de 333,4 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2022.

8 Anexo

8.1 Glosario de términos

- API: siglas en inglés de “Application Programming Interface”
- CESE: siglas en inglés de “Centro, Este y Sur de Europa”
- D&A: siglas en inglés de “depreciación y amortización”
- BPA: siglas de beneficio por acción
- GDS: siglas en inglés de Global Distribution System
- NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera
- JV: siglas en inglés de empresa conjunta
- LTM: siglas en inglés de los últimos doce meses
- NDC: siglas en inglés de New Distribution Capability. NDC es un programa lanzado por IATA y apoyado por el sector de los viajes para el desarrollo y adopción de un nuevo estándar de transmisión de datos basado en XML.
- n.m.: siglas en inglés de no aplica
- PB: siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan, como mínimo, los módulos Reservation e Inventory de las soluciones Altéa de Amadeus o New Skies de Navitaire.
- pp: puntos porcentuales
- PPA: siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PP&E: siglas en inglés de propiedades, planta y equipo (Property, Plant and Equipment)
- PMS: siglas en inglés de Property Management System
- PSS: siglas en inglés de Passenger Services System
- RFP: siglas en inglés de *Request for Proposal* (Solicitud de Propuesta)
- I+D: siglas de Investigación y Desarrollo

8.2 Descripciones de productos

Cartera de productos para aerolíneas

- Amadeus Altéa NDC: solución certificada por la IATA que permite a las aerolíneas clientes de Altéa distribuir ofertas avanzadas a terceros llegando a más canales de distribución con una experiencia de compra homogénea.
- Amadeus Altéa Passenger Service System: es una solución completa de gestión de pasajeros que ofrece funciones completas de reserva, inventario y control de salidas, por lo que ofrece una solución única e integrada.
- Amadeus Digital Experience ofrece una plataforma abierta y flexible en la que Amadeus, las aerolíneas y los proveedores externos pueden conectar, desarrollar y compartir software, lo que ayuda a las aerolíneas a aumentar los ingresos a través de los diferentes puntos de contacto digitales (soluciones de atención al cliente y aplicaciones para móviles), con unos plazos de comercialización acelerados. También contiene soluciones centradas en mejorar la experiencia, como un *chatbot* y funciones de autogestión en caso de incidencias.
- Soluciones Amadeus Metaconnect: permiten a las aerolíneas poner de forma precisa sus ofertas a disposición de una red internacional de metabuscadores a través de un único punto de entrada para elevar al máximo el alcance de la estrategia comercial.
- Amadeus Travel Platform: permite a las aerolíneas distribuir sus productos y servicios a la mayor red mundial de distribuidores de viajes y empresas utilizando la tecnología que mejor se adapte a sus necesidades de venta al por menor: EDIFACT, NDC u otras API.
- Amadeus Revenue Management-: ayuda a las aerolíneas a maximizar sus oportunidades de ingresos en todos sus canales de venta. A tal fin, recurre a datos en tiempo real para prever de forma precisa la demanda y tiene en cuenta los hábitos de compra de los clientes, los precios de la competencia y la capacidad de generar rendimientos.
- Amadeus Sales Watcher es una solución de Revenue Integrity orientada a garantizar los ingresos derivados de la venta de billetes.
- Amadeus SkySYM mide el rendimiento operativo de las programaciones de vuelos desde el punto de vista de la puntualidad de las llegadas, la recuperabilidad de las programaciones y las conexiones de los pasajeros. Permite a las aerolíneas evaluar la fiabilidad de las programaciones futuras de vuelos que se propongan antes de ponerlas en marcha.
- Amadeus Traveler DNA (anteriormente, Amadeus Customer Experience): ofrece una panorámica completa del viajero, incluidos sus hábitos pasados, sus preferencias o su valor de cliente, permitiendo así a la aerolínea brindar ofertas personalizadas para forjar una relación más cercana con él.

Cartera de productos para aeropuertos

- Amadeus Airport Cloud Use Service (ACUS): es una solución *cloud* que permite instalar y acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros de las aerolíneas en cualquier lugar de la forma deseada (tanto dentro como fuera de la terminal aeroportuaria).

- Amadeus Airport Pay for Ground Handlers permite a las empresas de asistencia en tierra procesar pagos cuando los pasajeros llegan al mostrador de facturación y desean contratar servicios complementarios adicionales.
- Amadeus Flow engloba las soluciones de procesamiento de pasajeros y las del área de equipajes.

Cartera para empresas

- Cytric Easy: permite a las empresas planificar, reservar y gestionar los gastos de viaje sin salir de las aplicaciones de Microsoft 365, como Microsoft Teams.

Cartera de productos para hoteles

- Agency360: desde una sola fuente, los hoteleros pueden recopilar datos del historial de reservas de 12 meses y de las reservas prospectivas realizadas por las agencias de viajes en los principales proveedores de sistemas de distribución mundial de reservas (GDS).
- Demand360: producto de *business intelligence* que ayuda a los hoteles a identificar proactivamente periodos de demanda futura en comparación con un conjunto de competidores para elevar al máximo los ingresos por habitación disponible (en inglés, RevPAR).
- Delphi Diagramming: es un software interactivo, generado en la nube que ayuda a los equipos de planificación de eventos y proveedores de espacios a colaborar durante el proceso de reserva, permitiendo diseñar planos y diagramas adaptados para cada evento en particular.
- Digital media: realiza campañas de publicidad en diferentes canales, como los motores de búsqueda, pantallas, redes sociales y metabuscadores para impulsar reservas de elevada rentabilidad en la página web de los hoteles.
- Guest Management Solutions: un amplio conjunto de herramientas de marketing para interactuar con huéspedes de hotel antes, durante y después de la estancia con el fin de impulsar los ingresos incrementales y la interacción.
- iHotelier es una solución de reservas flexible e integrada del sistema web de reserva central para hoteles, que conecta a numerosos canales de distribución y ofrece módulos de distribución para los siguientes canales: web, móvil, voz, agencias de viajes y agencias de viajes *online*.
- Sales & Event Management / Delphi Sales & Catering: ayuda a equipos de hostelería de todos los tamaños y niveles de servicio en todo el mundo a aumentar el negocio de grupos vendiendo, organizando y gestionando eventos de forma eficiente.
- Sales and Event Management e-proposal: modulo dentro de la solución de eventos que permite a los hoteleros crear, folletos electrónicos de fácil navegación y que incorporan contenido digital y multimedia para mostrar mejor sus espacios disponibles.

- Value Hotels: nuestro programa hotelero de tarifa neta, que permite a las agencias de viajes garantizar el acceso a una amplia gama de opciones de alojamiento para sus clientes y que dan a estos operadores la opción de gestionar los precios.

Cartera de pagos

- Amadeus B2B Wallet: una solución de tarjeta de crédito virtual que engloba varias opciones de pago para las agencias de viajes, con lo que simplifica los pagos a los proveedores de viajes.

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Till Streichert

Chief Financial Officer
till.streichert@amadeus.com

Cristina Fernández

Director, Investor Relations
cristina.fernandez@amadeus.com

Buzón de RI

ir@amadeus.com

Síguenos en:

AmadeusITGroup



amadeus.com/investors

Cláusula de exención de responsabilidad

Este informe financiero puede contener afirmaciones que no constituyen hechos históricos, como por ejemplo afirmaciones sobre crecimientos futuros previstos de los ingresos o el beneficio. Todas las afirmaciones de carácter prospectivo de este informe, si las hubiera, están basadas en la información de que dispone Amadeus en la fecha de su redacción. Las afirmaciones de carácter prospectivo entrañan riesgos e incertidumbres que pueden hacer que las circunstancias o los resultados reales difieran sustancialmente de los referidos en dichas afirmaciones. La compañía no se compromete a actualizar o revisar las afirmaciones de carácter prospectivo como resultado de nuevas informaciones, acontecimientos futuros u otros motivos. Se advierte a los lectores del riesgo que asumen en la toma de decisiones basada en afirmaciones de carácter prospectivo.